

Hogyan lesz egy
kiscicából
veszélyes
ragadozó?
Mikró
vállalkozások
növekedési
jellemzői

Térjünk a lényegre.

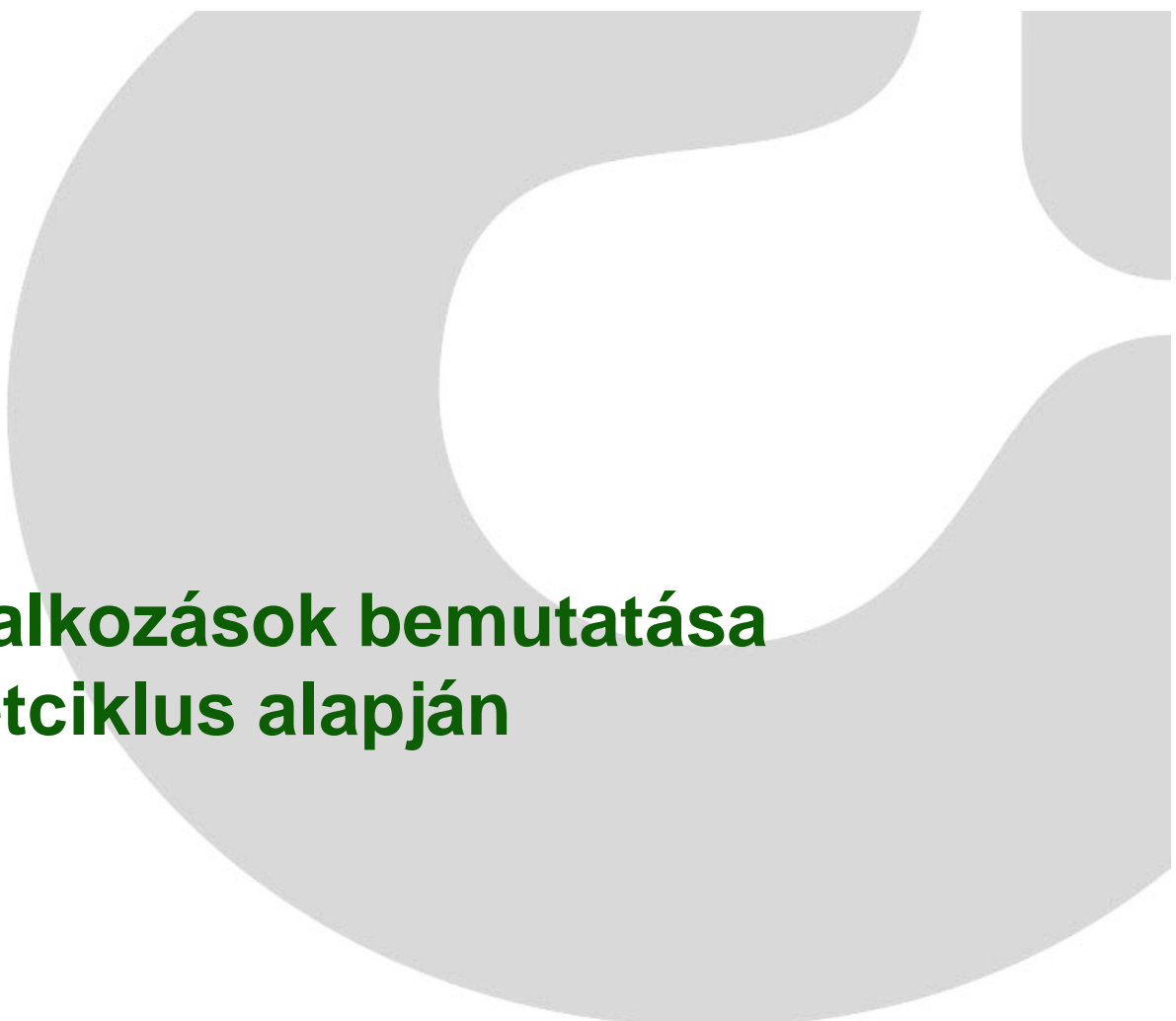
June 16, 2009

 **BUDAPEST BANK**

A GE Money Bank tagja

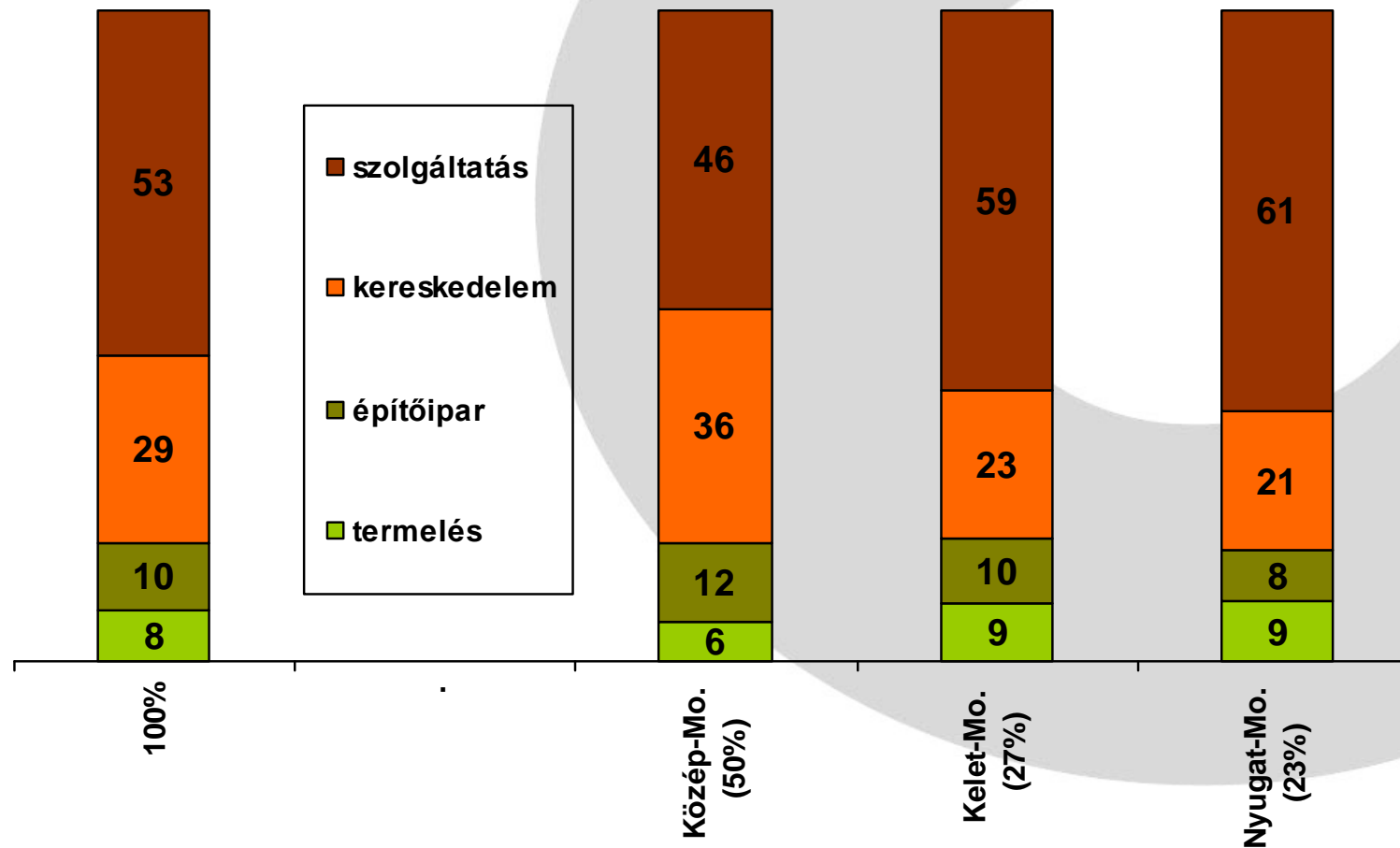
Módszertan

- N=1.000 mikrovállalkozó (N=500 Budapest + Pest megye, N=500 összes többi megye);
- Mikrovállalkozó definíciója: 100 millió forint éves árbevétel alatti, 1-9 fő foglalkoztatottal rendelkező vállalkozás;
- Megkérdezett: tulajdonos és képviselő;
- Személyes kérdezés, paper and pencil technikával, kb. kétórás kérdőív;
- Adatfelvétel: 2008. október-november;
- Gyakoriságok, keresztábrák (chi-négyzet próba alapján szignifikáns), klaszteranalízis.



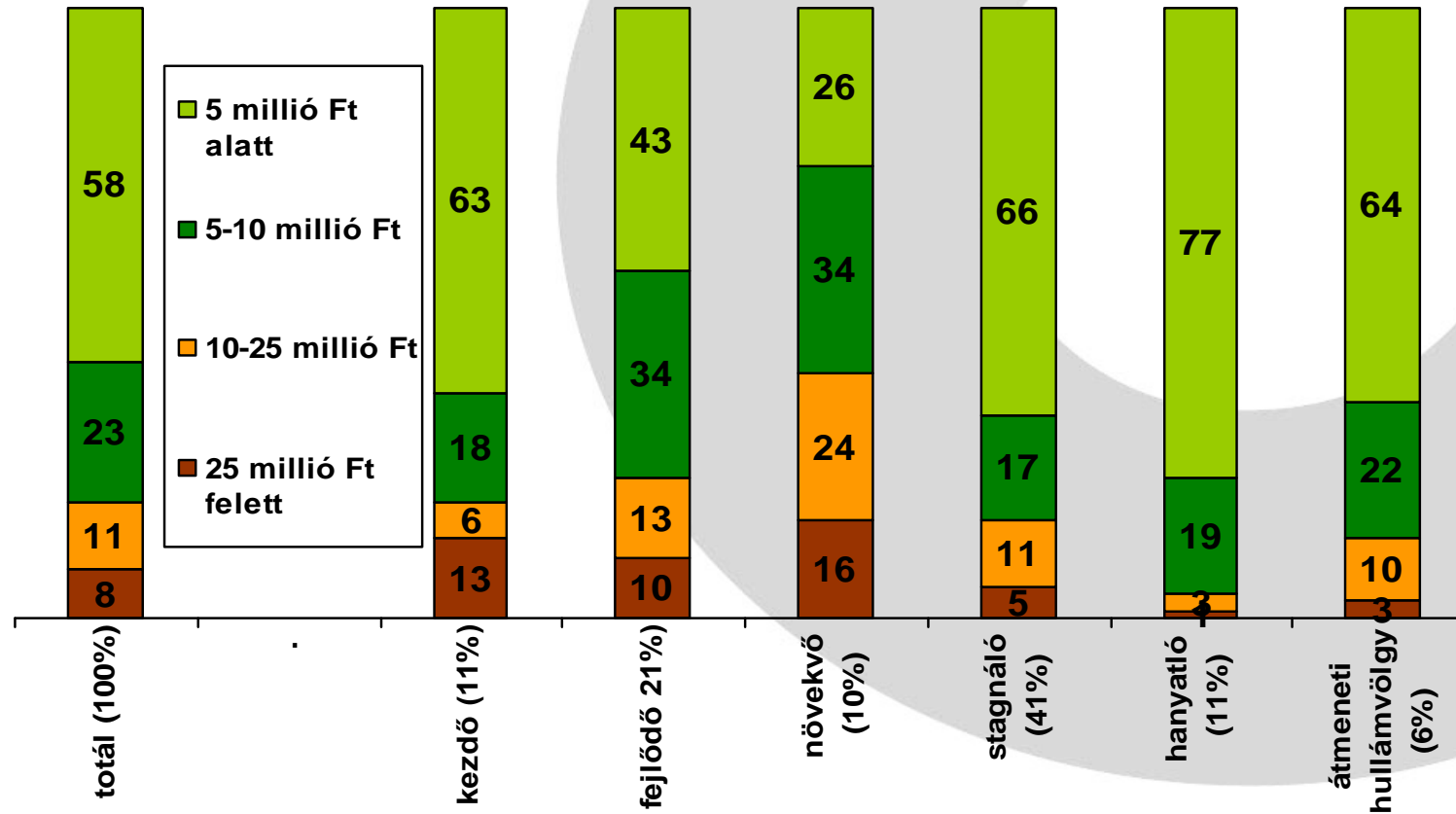
Mikró vállalkozások bemutatása élelciklus alapján

Főtevékenység (%)



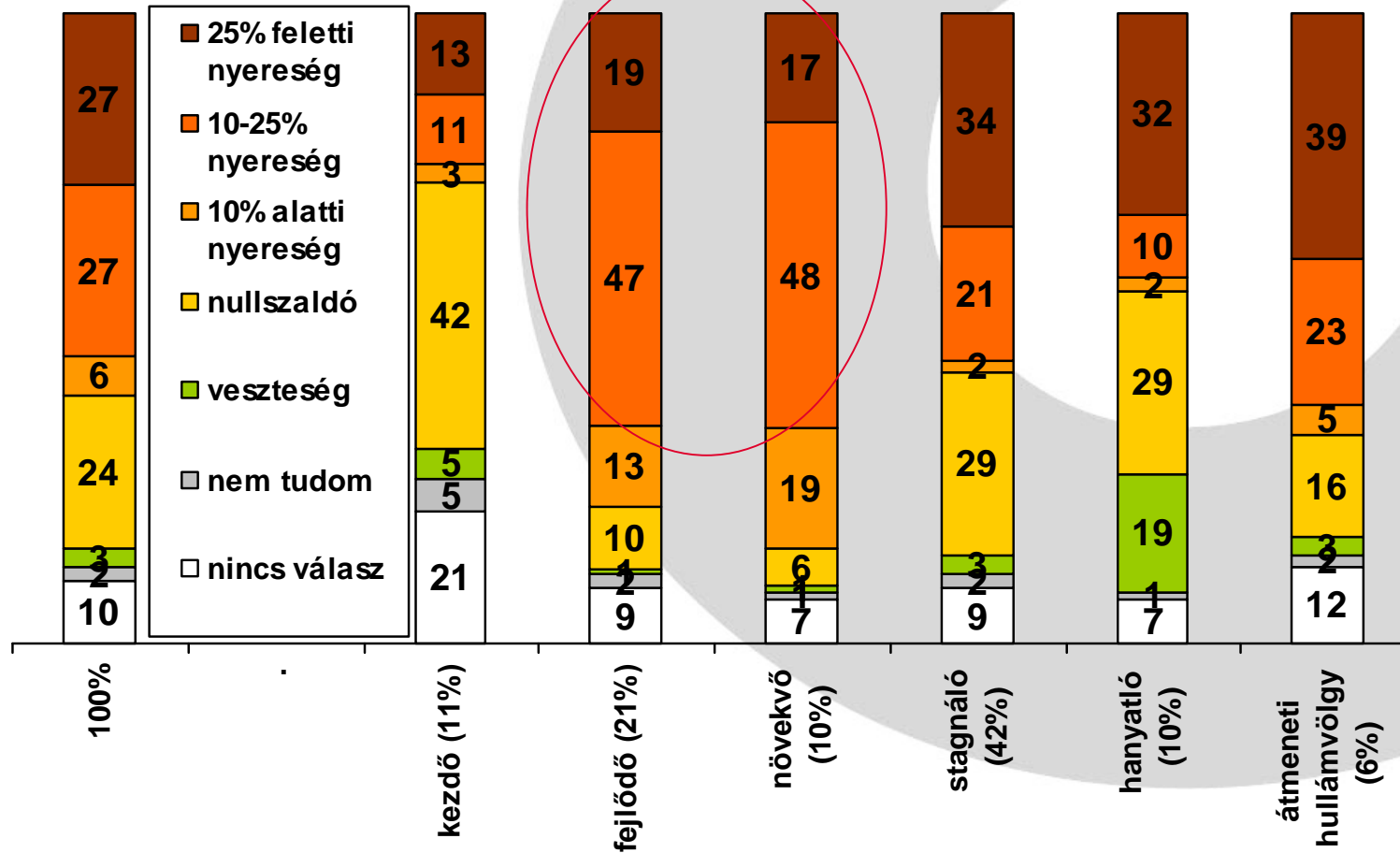
Jellemző tevékenységi kör a szolgáltatás

Nettó árbevétel - életciklus szerint



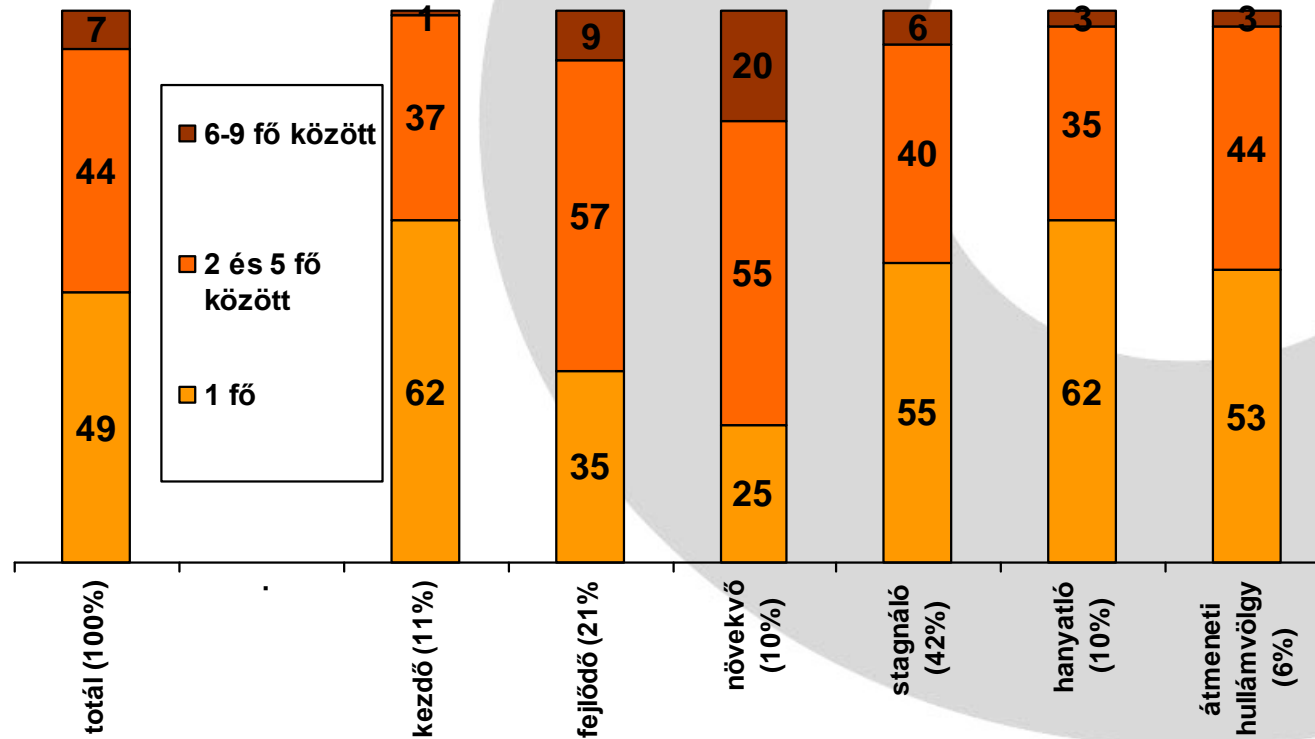
Kisvállalkozások* 53 %-nak 5 MFt alatti nettó árbevétele van

Nyereség (%)



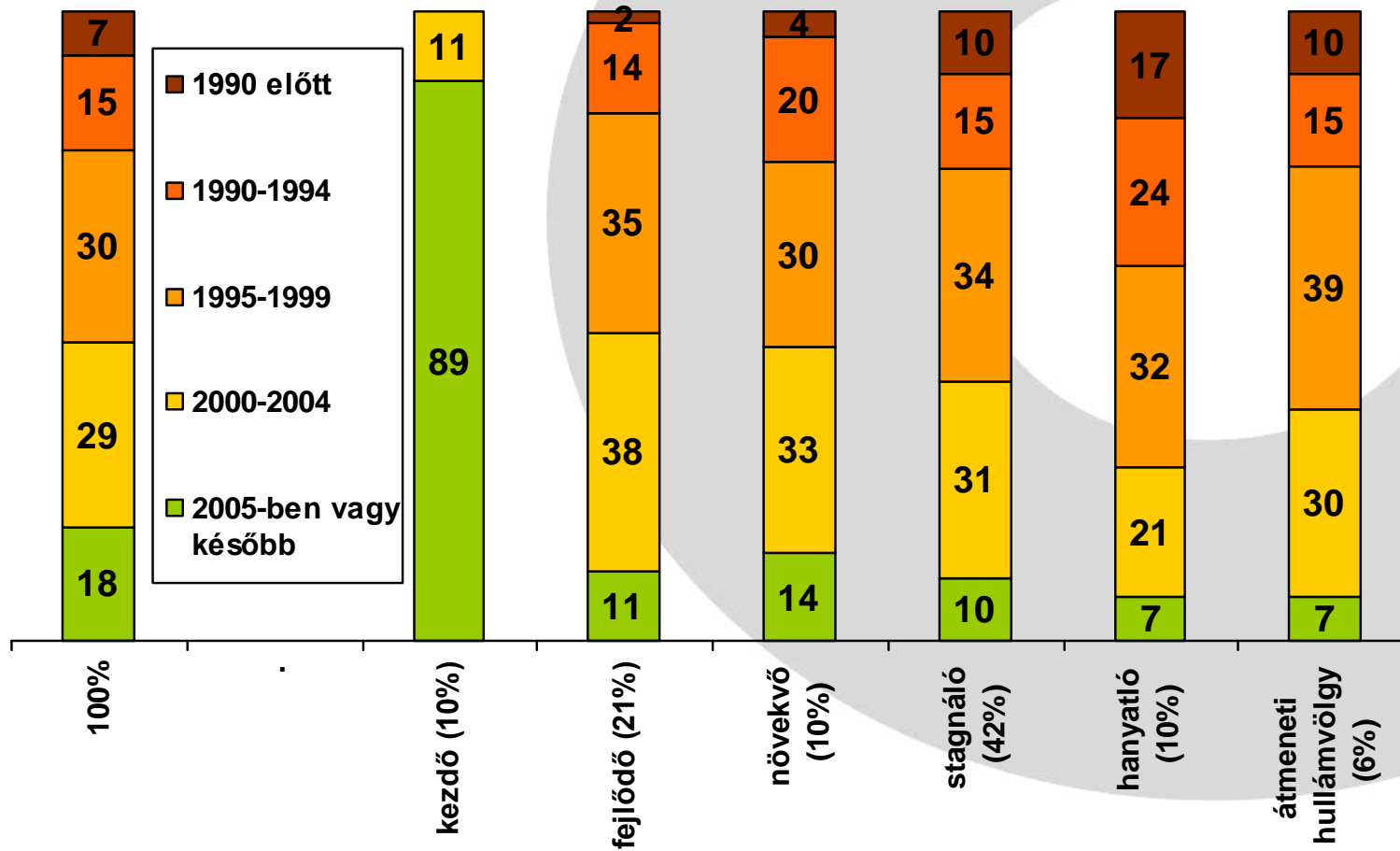
Szignifikáns eltérés a fejlődő/növekvő vállalkozásoknál

Foglalkoztatottak száma (%)



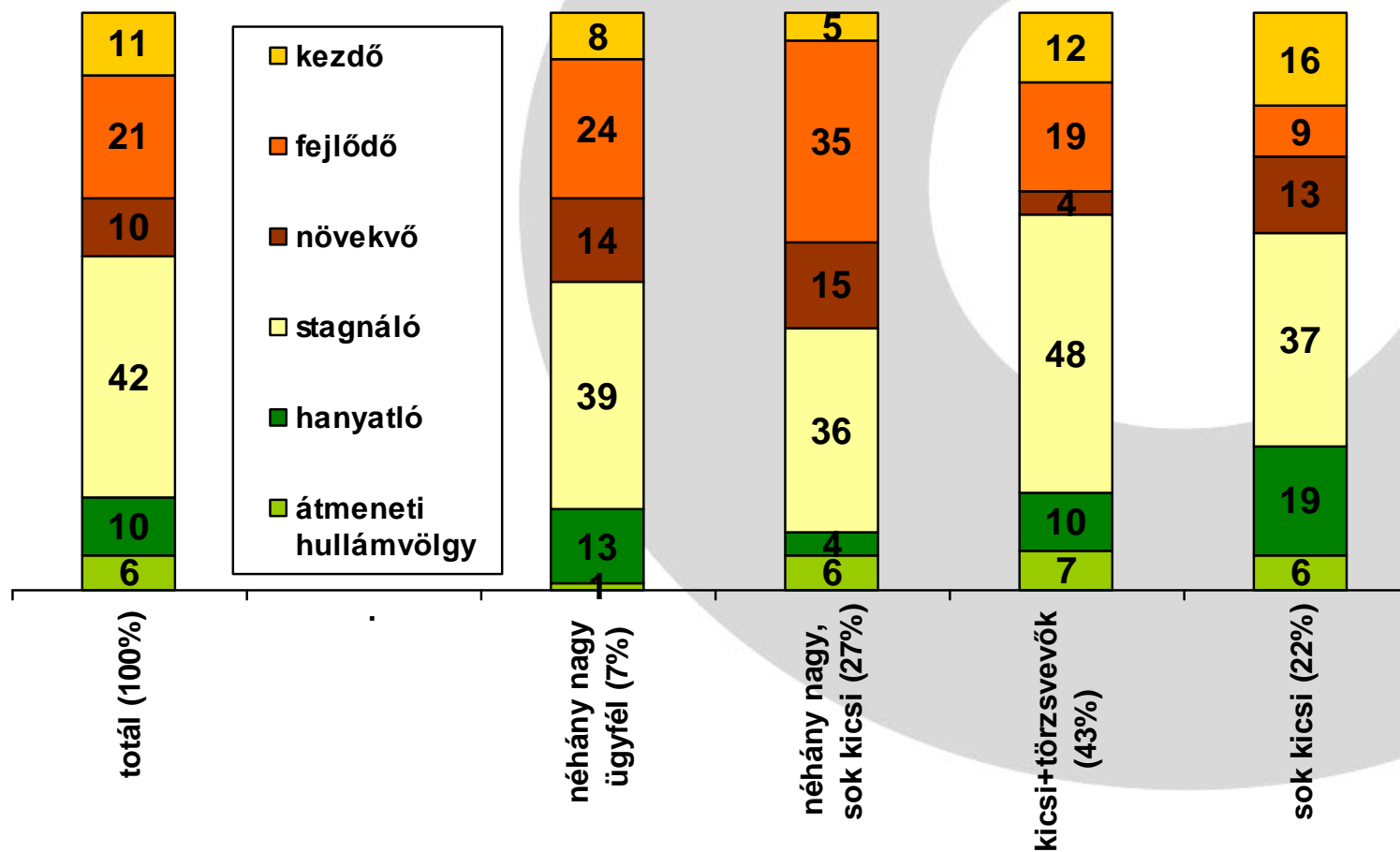
5 fő alatt a foglalkoztatottak száma a többségnél

Vállalkozás kora (%)



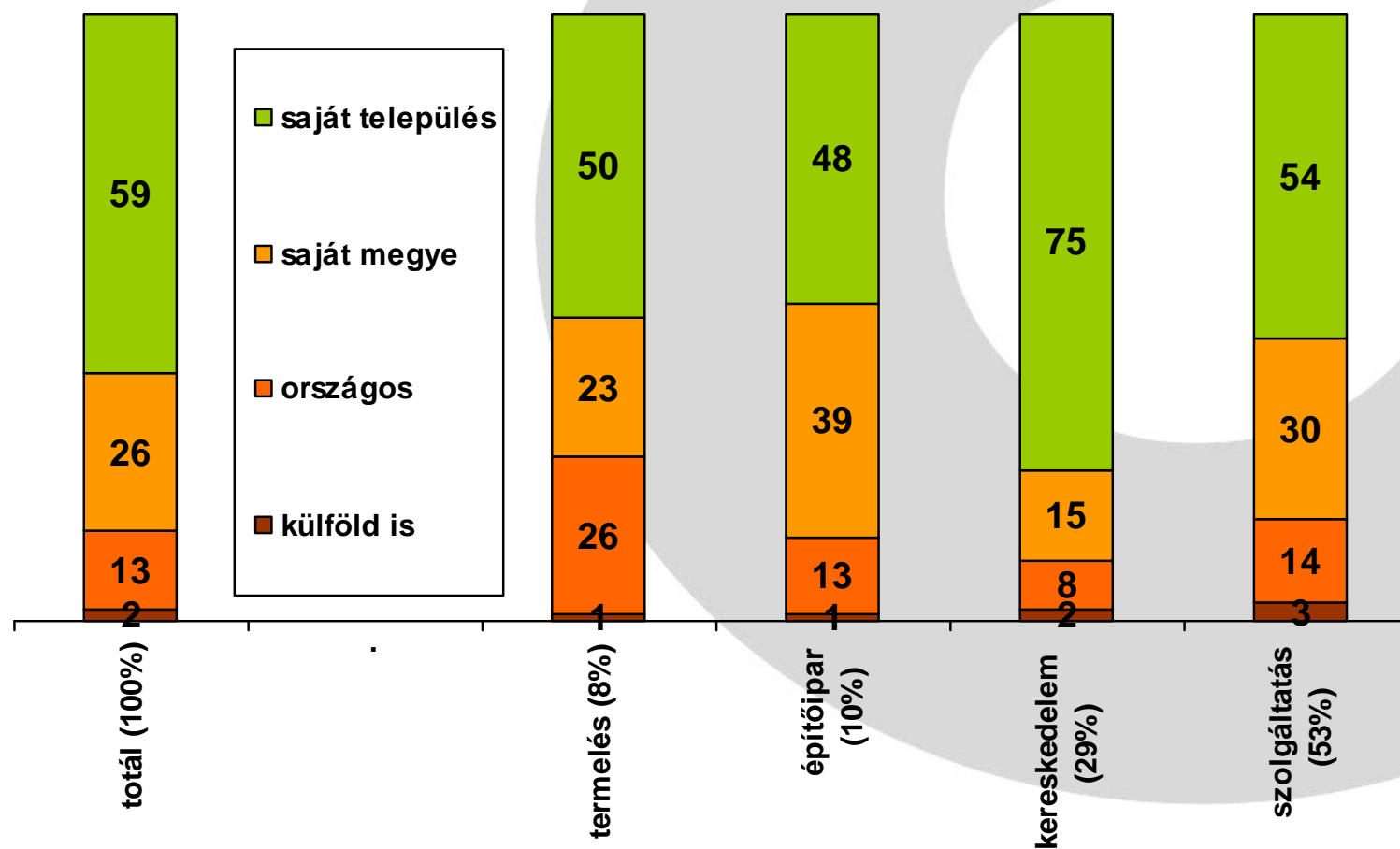
Fejlődő/növekvő cégek kisebb működési múlttal bírnak

Életciklus – vevőkör szerint (%)



Legsikeresebb vevőszerkezet néhány nagy és sok kicsi vevő

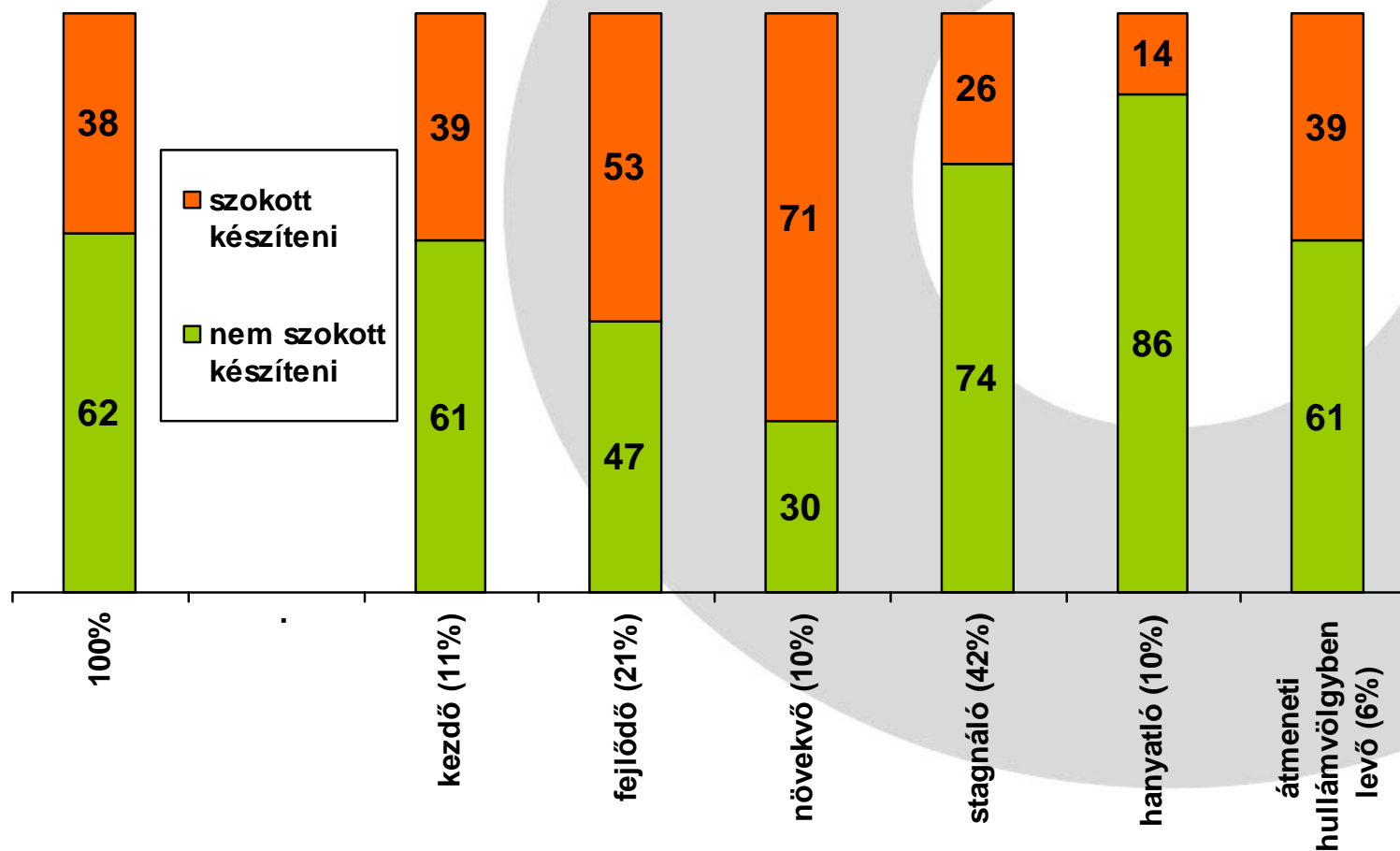
Értékesítési piac (%)



Jellemzően saját településen belül van a piac

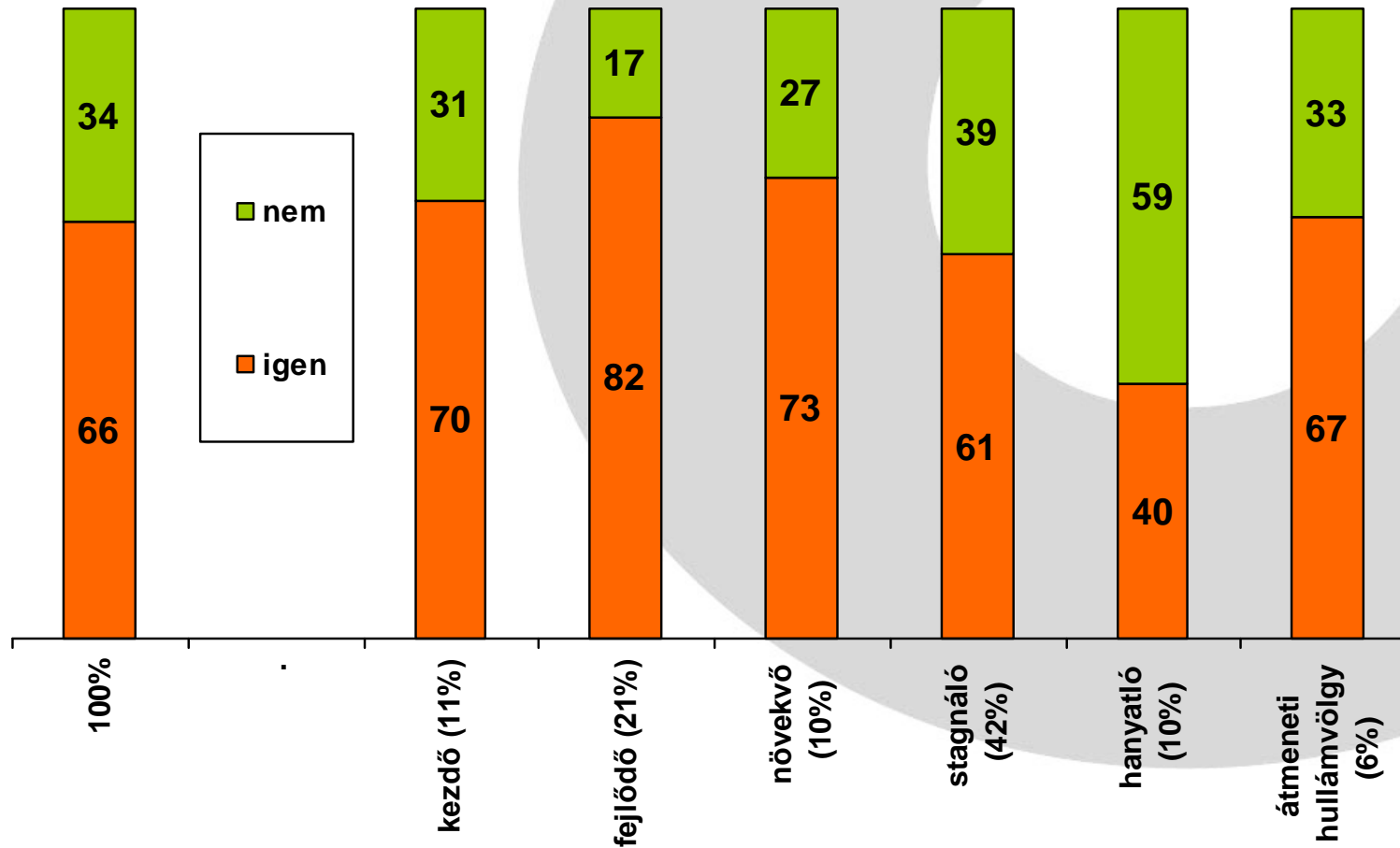
A mikroállalkozások bemutatása – tudatosság

Üzleti tervezés – a vállalkozás életciklusa szerint (%)



Többség nem készít üzleti tervet

Használ-e számítógépet – életciklus szerint (%)



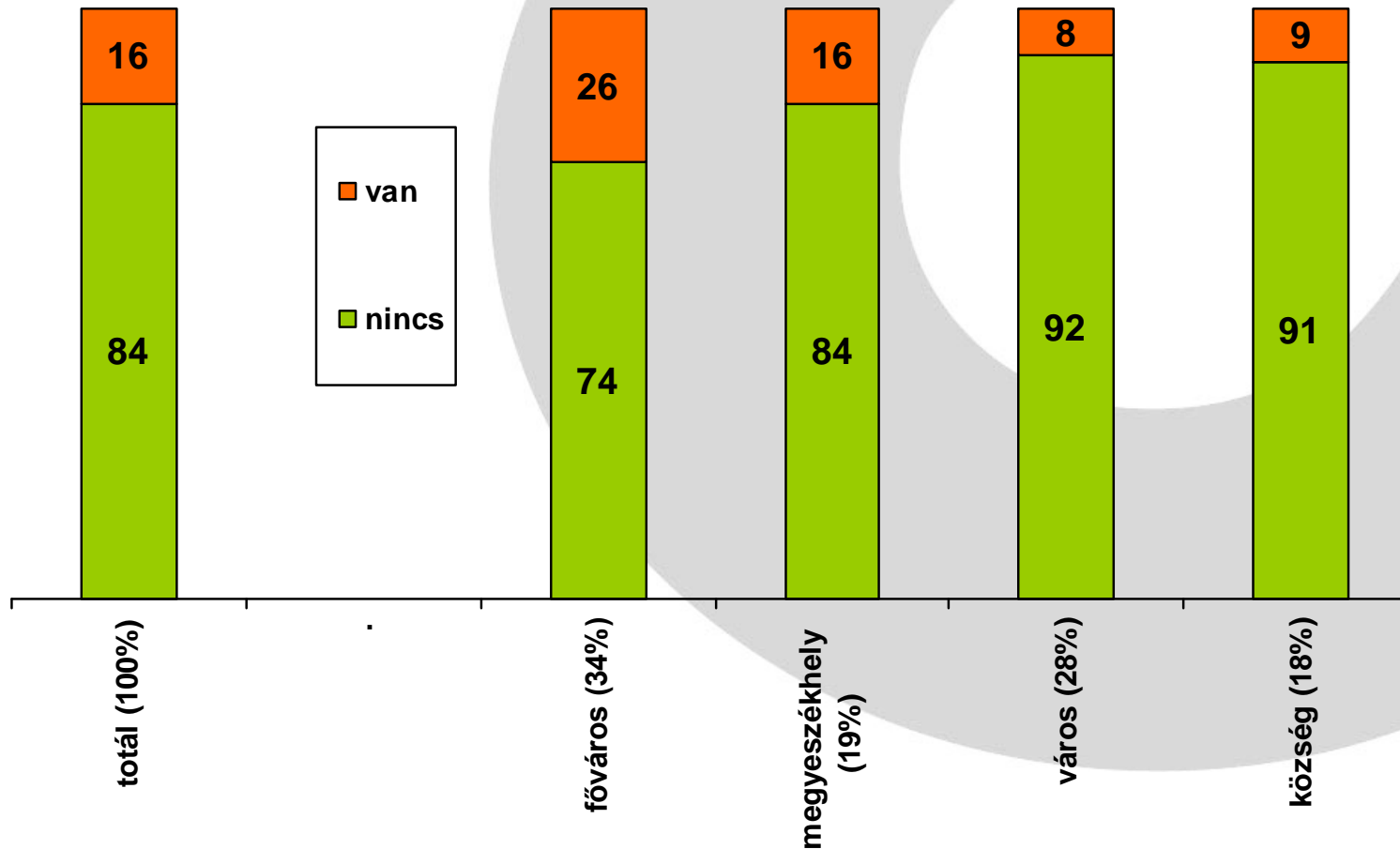
Hanyatló kisvállalkozások* többsége nem használ számítógépet



* 100 MFt árbevétel alatti vállalkozások

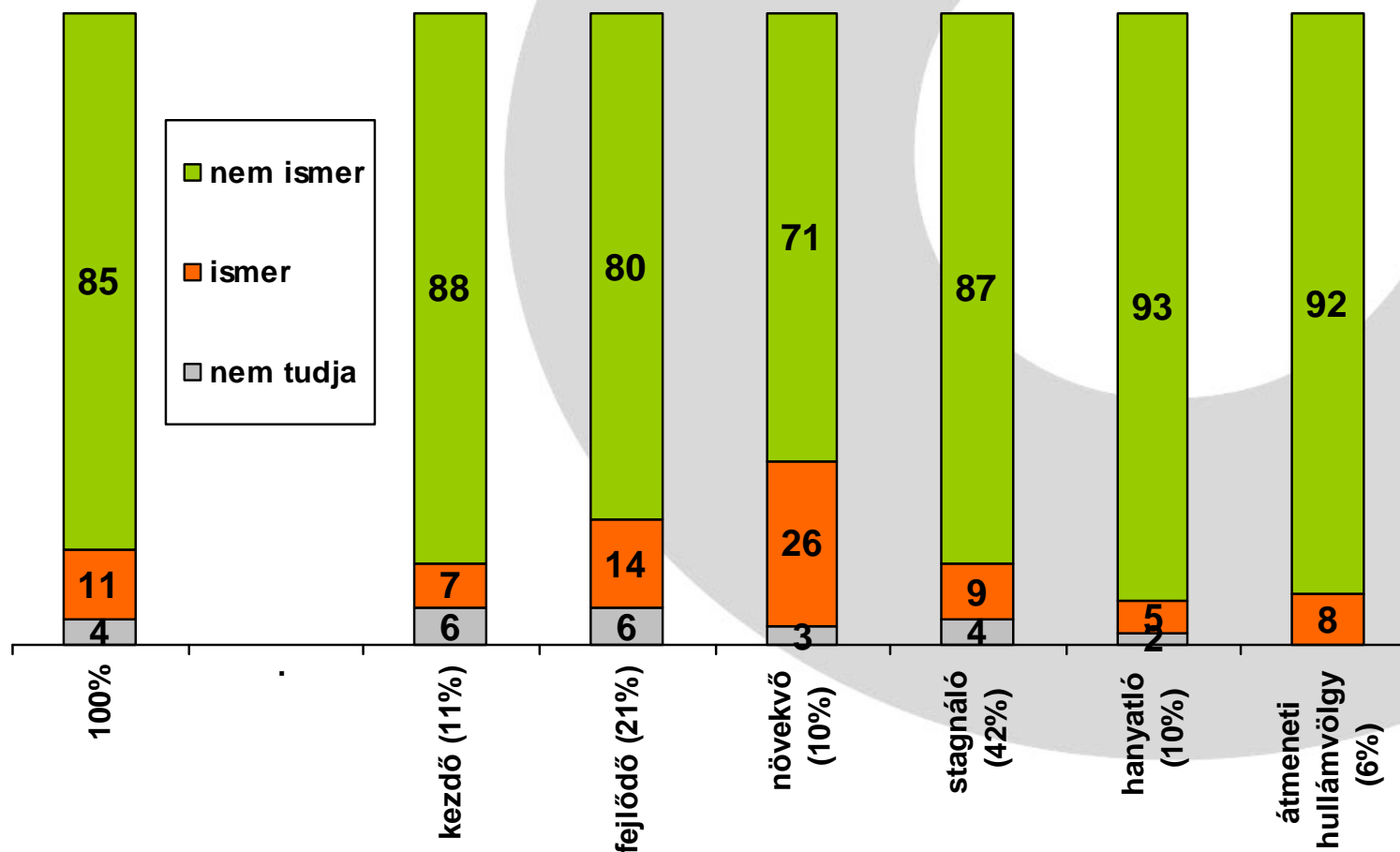
A GE Money Bank tagja

Saját web-oldal – településtípus szerint (%)



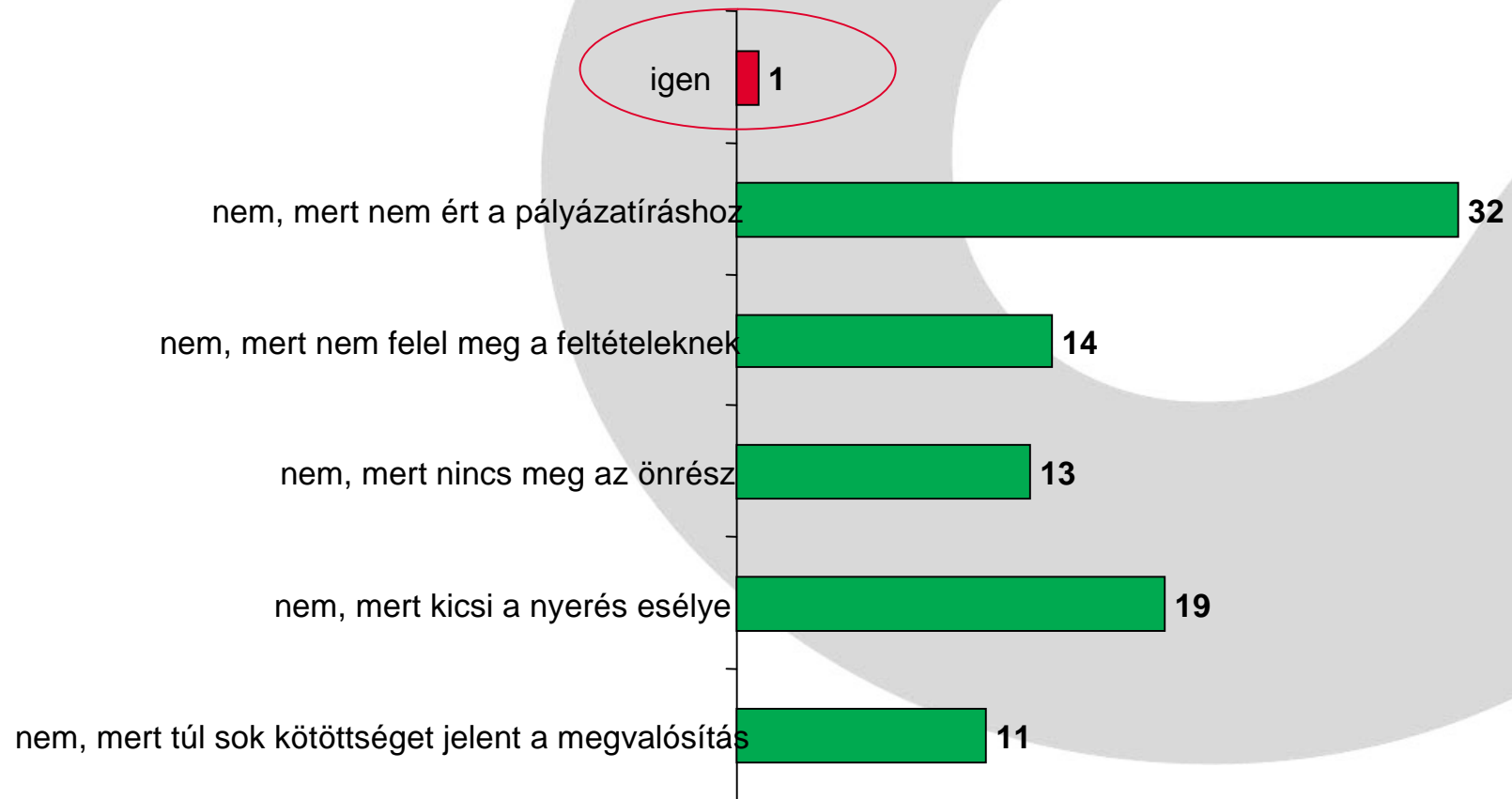
Internethasználók többsége a neten keres szolgáltatást

Pályázati lehetőségek ismerete – életciklus szerint (%)



Szignifikáns hányad nem ismeri a pályázati lehetőségeket

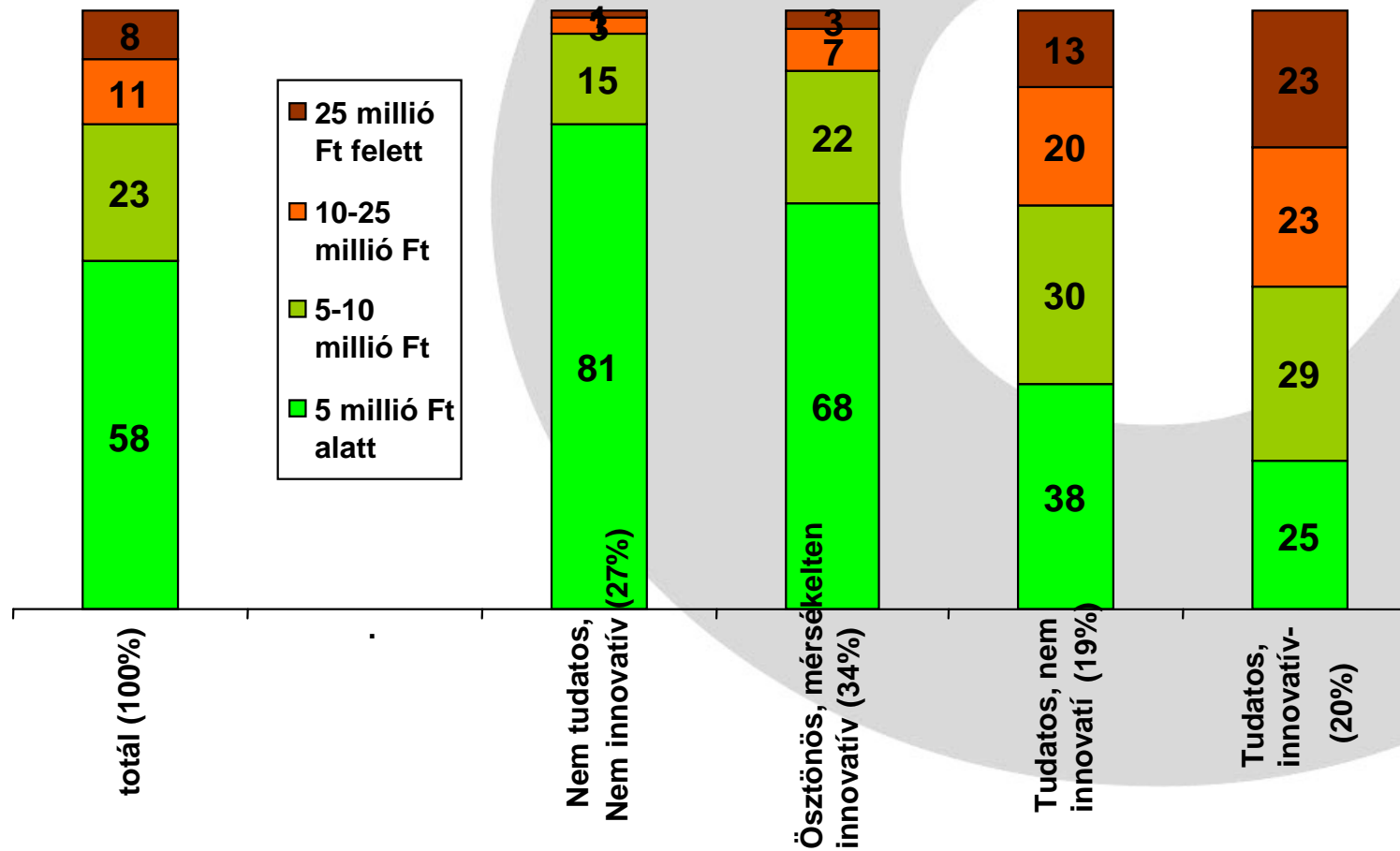
Pályázott már valaha? (%)



Önbizalom hiány?

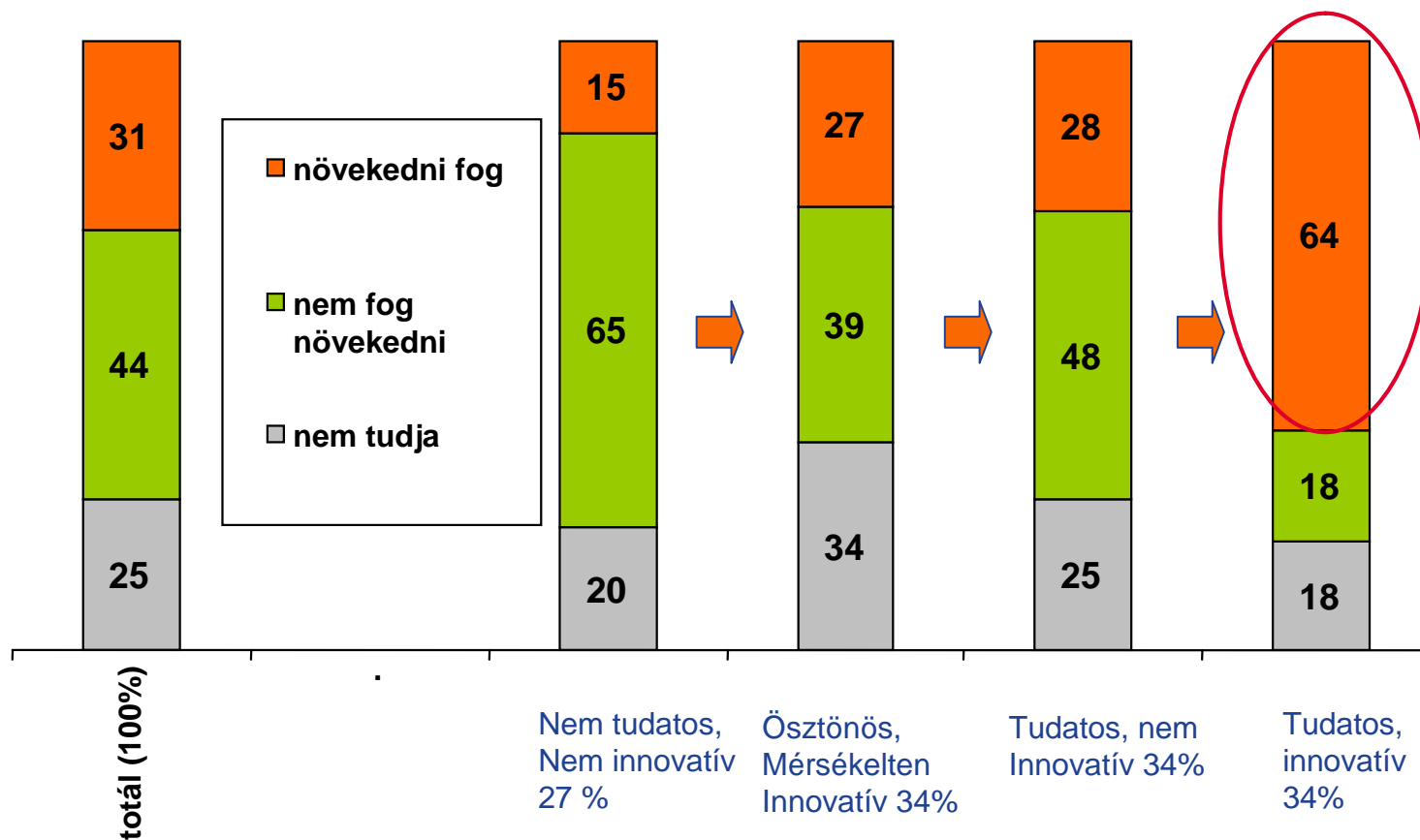
Mikró vállalkozások – alszegmensek

Klaszterek – árbevétel szerint (%)



Üzleti tudatosság fontos siker kritérium!!!

Klaszterek – növekedési szándék szerint (%)



Hogyan lehet fejleszteni a tudatosságot?

Ha nem szeretne növekedni, miért nem? (%) (Bázis: aki nem szeretne növekedni)



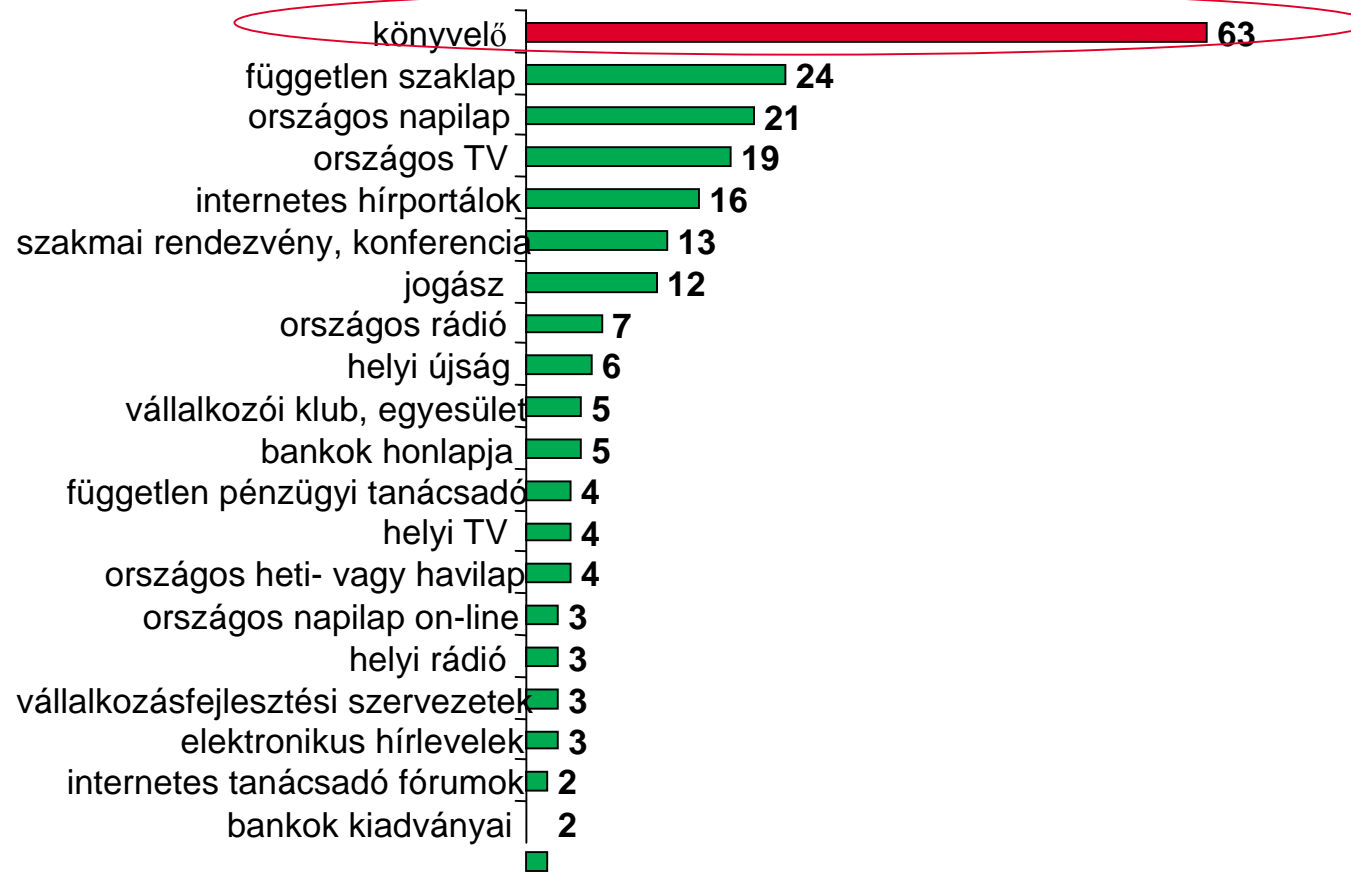
„Leginkább az a munka fáraszt amelyet nem végeztünk el.”
Eric Hoffer

I.50. Hogyan kíván növekedni? (%) (Bázis: aki növekedni szeretne)



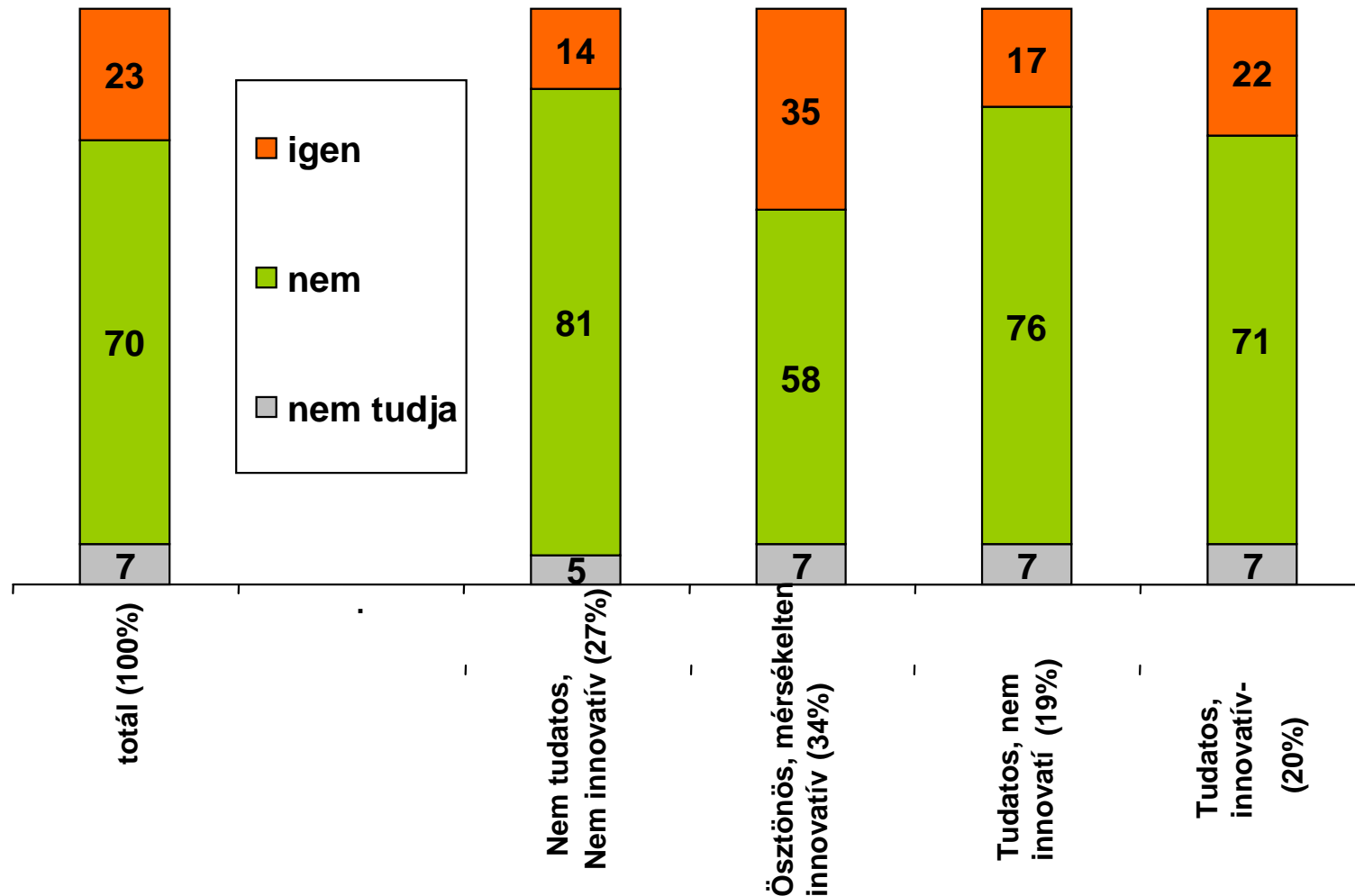
„A vagyon mit sem ér, ha nem élünk vele.” Aiszóposz

Mit tart hiteles hírforrásnak? (%)



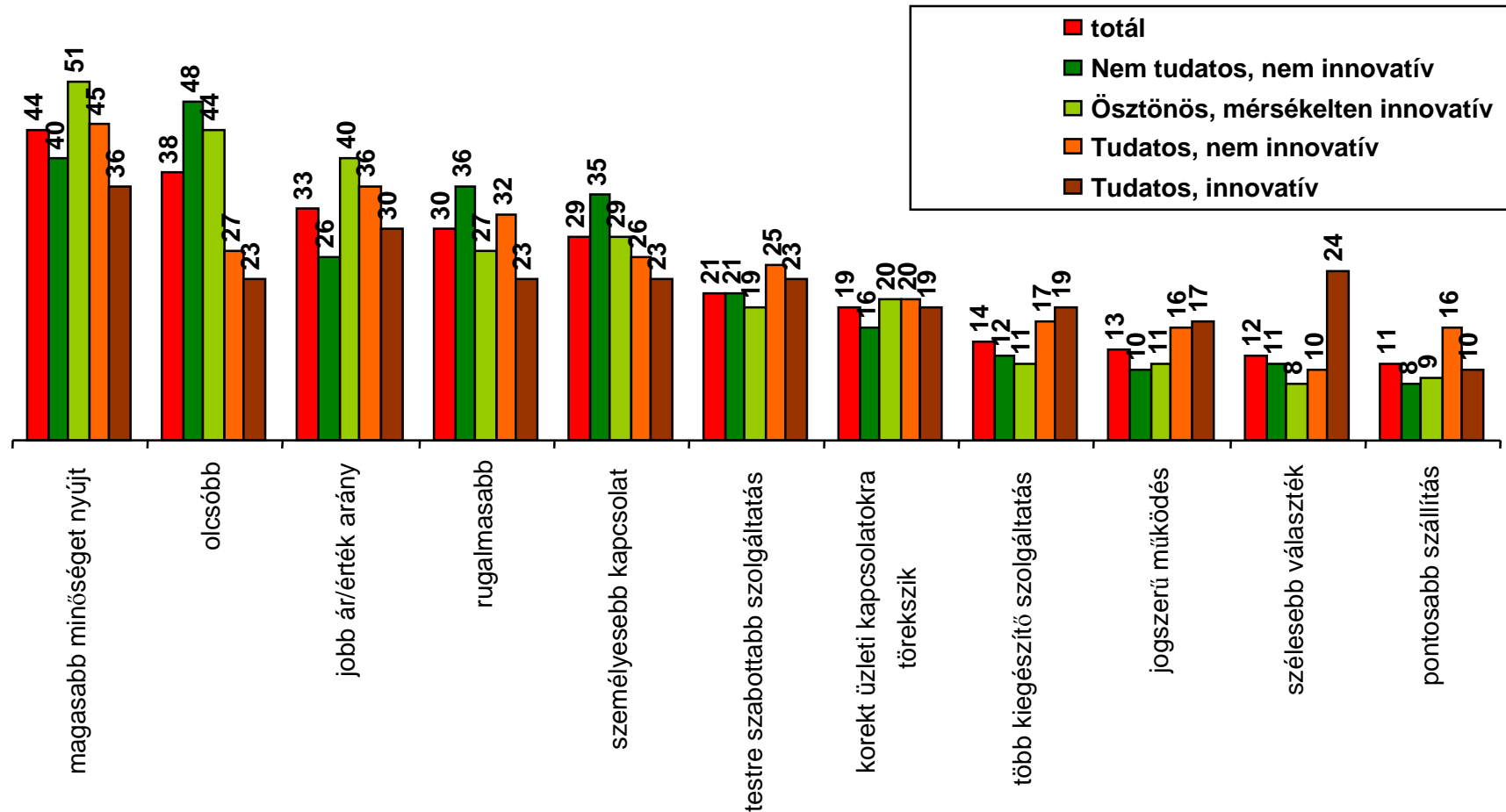
„A tudást csak akkor tudjuk megemészteni, ha jó étvággal habzsoljuk.” Anatole France

Szükségesnek érzi üzleti ismeretek tanulását? (%)



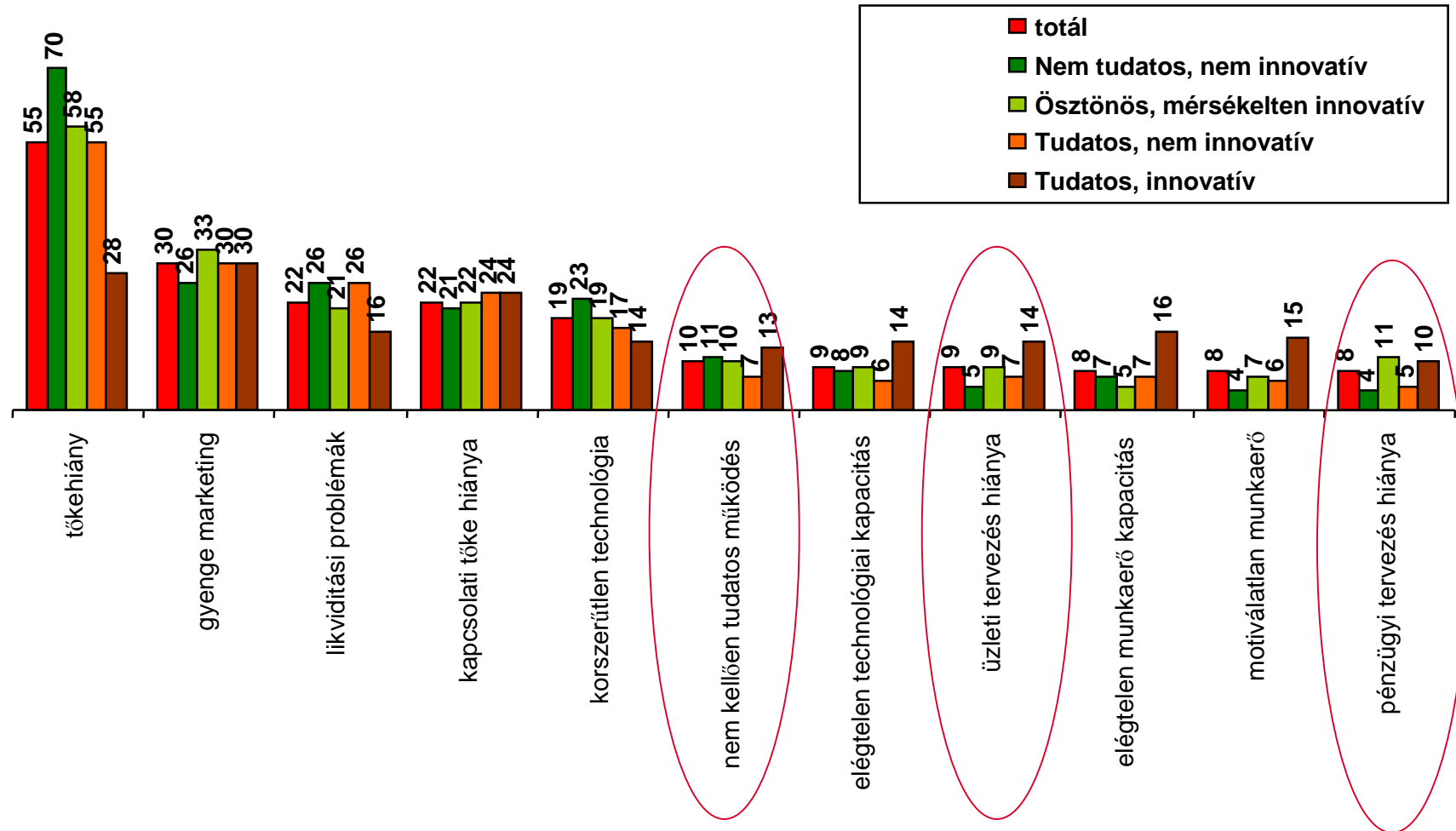
„A tanulás olyan mint az evezés az áramlattal szemben: ha abbahagyjuk visszasodródunk” Benjamin Britten

Vállalkozás 3 fő erőssége (%)



„Amit nem értesz, abba ne fogj, hanem tanuld meg előbb, mi a teendő; így lesz az élet számodra könnyű.” Püthagorasz

Vállalkozás 3 fő gyengesége (%)



„Az ember kötelessége csak ott érhet véget, ahol a lehetetlen kezdődik.”
/Pasteur

Siker kritériumok

- Vannak folyamatos bevételt garantáló szerződésai;
- Néhány nagy és sok kis vevőből álló ügyfélszerkezete van;
- Készít üzleti tervet;
- Van saját web-oldala,
- Használ számítógépet,
- Üzleti ügyekben általában naponta tájékozódik
- Tudását folyamatosan fejleszti,
- Megyén kívül is értékesít,
- Van jövőképe,
- Úgy gondolja 10 év múlva is tulajdonos lesz és döntéseket hoz



Köszönöm a figyelmet!



A GE Money Bank tagja